



USAID | ECUADOR
FROM THE AMERICAN PEOPLE



CONSERVACIÓN EN ÁREAS INDÍGENAS MANEJADAS

Biodiversity & Sustainable Forestry (BIOFOR) IQC
Task Order No. 817

Employee Identification Number 13-2702768
Hereafter referred to as the Subcontractor
For

Conservación en Áreas Indígenas Manejadas (CAIMAN)
USAID PRIME CONTRACT NO. LAG-I-00-99-00014-00, Task Order 817

Estudio exploratorio del mercado de caña guadua en Ecuador

Presentado por: PACT INC.
A Chemonics International Inc.
BIOFOR Consortium

Subcontract modification. Market study report (q);
Fecha: 19 de septiembre 2005.

*This publication was produced for review by the United States Agency for International
Development. It was prepared by Pact Ecuador*

*The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the
United States Agency for International Development or the United States Government.*



Índice de contenidos

No-	Sección	Pág.
1.	Antecedentes	3
2.	Objetivos del estudio	3
3.	Hallazgos principales del estudio	3
3.1.	La caña, un producto colateral entre los maderables	3
3.2.	Debilidades de cara a la competencia	4
3.3.	Alternativas de sostenimiento del proyecto	5
4.	Zonas de estudio	6
5.	Características del mercado de caña guadúa	7
6.	Detalle del mercado de caña guadúa por zonas de estudio	9
6.1.	Zona 1. Pichincha-Imbabura: Cultivadores de flores-Centros de Acopio y Venta de guadúa	9
a.	Zona de Cayambe	9
b.	Zona de Tumbaco	10
6.2.	Zona 2. Pichincha – Los Ríos-Guayas-Manabí. Explotación, Comercialización, uso de la guadúa en la producción de artesanías, construcción de vivienda, turismo e industrialización de la guadúa	11
a.	Zona del noroccidente de Pichincha	11
b.	Zona del Empalme	12
c.	Zona de Manabí	12
d.	Zona de Manta	12
e.	Zona de Guayaquil	13
6.3.	Zona 3. El Oro: exportación de guadúa al Perú	

Índice de anexos

Anexo 1	Instrumento para las entrevistas
Anexo 2	Detalle de las entrevistas por zonas

1. Antecedentes

En la comunidad de Duvuno¹ se implementó un proceso piloto de manejo, aprovechamiento y comercialización de una mancha natural de guadúa con el apoyo del proyecto CAIMAN, Jatun Sacha y Ecuabambú.

El proyecto presentó claras debilidades desde el comienzo: el desconocimiento de la comunidad sobre los diversos usos de la caña (en la agroindustria, construcción, artesanía decorativa, artesanía utilitaria, turismo, etc.) y de los mecanismos de comercialización (centros de acopio, distribución, precios y diversas presentaciones del producto en el mercado). Debilidades que plantearon la necesidad de un exploratorio en el mercado de la caña guadúa, desarrollado en compañía de 5 delegados de la Comunidad de Duvuno, un delegado de Jatun Sacha (perito forestal) y un delegado de Ecuabambú.

2. Objetivos del estudio

Se partió con la idea de hacer un estudio cualitativo, pero ante la inexistencia de un tamaño del mercado que permita establecer una muestra estadística, la ausencia de información previa que permita establecer variables y la necesidad de canalizar la participación de la comunidad en el sondeo (a pesar de no estar familiarizado o entrenado en el manejo de las técnicas de investigación de mercados) se decidió realizar un estudio exploratorio (cualitativo) con los siguientes objetivos:

- Conocer las diversas opciones de producción, comercialización y usos de la caña guadúa.
- Establecer alternativas (en la producción y comercialización) para el piloto de manejo, aprovechamiento y comercialización de la mancha natural de caña guadúa ubicado en Duvuno.
- Analizar con la comunidad de Duvuno las diversas opciones.

En reunión previa con los participantes de la comunidad se explicó la mecánica del estudio y el uso de las hojas de control, y se definieron los informes a elaborarse, con un equipo conformado por:

1. Consultor de PACT. (desde la perspectiva de mercadeo)
2. Participantes de la Comunidad de Duvuno
3. Participante de Jatun Sacha (desde la perspectiva forestal)

3. Hallazgos principales del estudio

3.1. La caña, un producto colateral entre los maderables

La caña es un producto colateral entre los maderables y permanecerá así hasta que surjan alternativas industriales que utilicen caña guadúa como materia

¹ Ubicada en la parroquia El Dorado de Cascales, Cantón Cascales de la Provincia de Sucumbíos, al noroccidente de de la región amazónica

prima. El requerimiento de materia prima en la artesanía es muy bajo como para asimilar, de por sí, una parte importante de la producción de la caña.

La incorporación de zonas productoras de guadua en el Perú a su red vial (Oriente) debilitará en el futuro la demanda en la frontera y este debilitamiento podría ocasionar en el mercado una sobre-oferta que presionará los precios hacia el descenso.

Estas apreciaciones nos conducen a concluir que el mercado de la caña guadúa en el Ecuador está subordinado a las opciones que desarrollen grandes consumidores. Todo lo observado nos indica que estos grandes consumidores están en fase de introducción o no existen.

En efecto, se nos ha mostrado diversas posibilidades para desarrollar una actividad industrial a partir de uso de la caña guadúa como materia prima: papel, comestibles, material de acabados para las construcciones, textiles, etc., pero en el país no existen intenciones serias para invertir en este sector. Lo que existen son organismos que desarrollan intentos puntuales y focalizados para incentivar tanto el cultivo como el uso de la caña: ECUABAMBU, IMBAR, Arquitectura Viva, etc. Estas organizaciones observan la importancia del bambú como recurso alternativo a los maderables y como un mecanismo de conservación, pero no existen inversiones que configuren grandes consumidores. Todos los proyectos observados han generado pequeños consumos, por lo que la caña continuará en el mercado como colateral de los maderables por un largo plazo.

Implementar una infraestructura de tratamiento de la caña en Duvuno de partida sería una capacidad instalada ociosa; en el mercado no se observó la presencia de caña tratada, toda la caña utilizada en la construcción y manufactura de artesanía es tratada por quienes la utilizan, por tanto no se justifica una inversión para implementar un proceso de secado y preservación de manera inmediata.

El proceso de secado y preservación de la caña estaría subordinado a otro proyecto, es decir que se justificaría si se genera una demanda en la misma comunidad y su tamaño estaría, así mismo, subordinado a ese requerimiento.

El proyecto Duvuno se inserta en una cadena productiva de muy pobre *performance* en el que no se generarán utilidades atractivas a partir de la comercialización de caña guadúa.

Debemos tomar en cuenta que si en los centros de acopio se manejan precios que descienden hasta a los \$0.80, estos centros de acopio comercializan con intermediarios que a su vez estará comprando a orilla de plantaciones a \$0.40 y \$0.50. Y en la medida en que no se perfila un ascenso en la demanda de la caña, el mercado será estable y estos precios se mantendrán.

3.2. Debilidades de cara a la competencia

Duvuno muestra tres factores que debemos considerarlas como debilidades: 1) la distancia, dado que los mercados se concentran en la Costa, por lo que Duvuno siempre mostrará una debilidad ante su competencia, 2) la productividad de la mano de obra, reflejada en la especialmente baja productividad de la mano de obra de Duvuno en relación con la Costa y 3) este proyecto debe ser consecuente con los hábitos locales en el trabajo (intensidad, ritmos, horarios, etc.) a más de las destrezas necesarias para la empresa.

Por ejemplo: en el exploratorio se pudo observar que en el proceso de “picar la caña” los participantes del exploratorio de la comunidad de Duvuno mostraron interés por el uso de una herramienta (el hacha de mano) desconocida para ellos (en Duvuno se usa el machete). Por declaraciones del capataz que dirigía el trabajo de los peones que picaban la caña, nos informamos que el uso del machete no *“ayuda a una buena picada de la caña”* por el contrario en este lugar -que entregaba su producción a Hogar de Cristo en Guayaquil- no se contrata trabajadores que utilicen el machete para picar.

Comparando el nivel de productividad entre los trabajadores de esta planta y la de Duvuno, se estableció una ventaja de 4 x 1.

Este bajo nivel de productividad de la mano de obra en Duvuno incide directamente en el precio final de la caña extraída de este sitio (\$1.40). Precio que la ubica prácticamente fuera del mercado.

Por otra parte el aislamiento geográfico ubica al proyecto fuera de los circuitos de comercialización, por lo que será muy difícil hallar un intermediario que comercialice por esta zona. De tal manera que el proyecto Duvuno está condenado a una integración vertical (es decir que debe ineludiblemente asumir su comercialización) y por tanto asumir sus costos. Este elemento le resta flexibilidad al momento de comercializar la caña pues el costo del transporte siempre será rígido o con tendencia al incremento.

3.3. Alternativas de sostenimiento de proyecto

De allí que las posibilidades de sostenimiento del proyecto Duvuno se concentran hacia dos alternativas:

- a.) La implementación de un proyecto artesanal, lo que significaría un proceso que arrojaría resultados a mediano y largo plazo, pues esta posibilidad presentaría dos frentes: el primero tiene que ver con la capacidad productiva de la población de Duvuno (experticias en la elaboración de artesanías) y hábitos y disciplina de trabajo. Y el segundo, la capacitación en el tratamiento de la caña (preservación y secado).

Dependiendo del tipo de artesanías que se decida desarrollar, será necesaria la introducción de otras especies de bambú en la zona con la finalidad de contar con alternativas en la materia prima.

- b.) El aprovechamiento de singularidades de la mancha natural existente en Duvuno (considerado como un caso único por su extensión) requiere inicialmente un estudio de factibilidad para desarrollar un proyecto que instale en la zona un centro del bambú que combine cultivo y manejo del bambú existente, introducción de especies de bambú, capacitación en el tratamiento (secado y preservación), centro artesanal, muestrario de las alternativas de construcción, hotelería y turismo especializado (bambú).

El *target* de este proyecto serían las organizaciones relacionadas con el uso de bambú existente en el mundo, estudiantes universitarios interesados en el bambú, turismo extranjero y nacional.

Un proyecto de este perfil significaría una inversión significativa y sus resultados serían a largo plazo.

4. Zonas de estudio

Por las características del mercado se han establecieron 3 zonas de interés:

Zonas	Caracterización	Entrevistas
1	Pichincha-Imbabura: Cultivadores de flores, centros de acopio y venta de guadúa	<ul style="list-style-type: none"> • Cayambe Km. 27 • Zona de Pifo • Tumbaco • Quito
2	Pichincha, Los Ríos, Guayas, Manabí: explotación, comercialización, uso de la guadúa en la producción de artesanías, construcción de vivienda, turismo e industrialización de la guadúa	<ul style="list-style-type: none"> • Pedro V. Maldonado, Andoas. • Santo Domingo de los Colorados, El Empalme • El Empalme - Manta • Manta - Portoviejo • Puerto López • Domingo • Guayaquil
3	El Oro: Exportación al Perú de guadúa	<ul style="list-style-type: none"> • Machala - Huaquillas

Por sugerencia de personal de CAIMAN y Jatun Sacha, el tiempo de recorrido se redujo de 20 a 11 días. La carga del desplazamiento y movilización disminuyó el tiempo que se destinaba a las entrevistas y al sondeo.

Para cubrir estas zonas las rutas del exploratorio fueron:

Fecha	Zona 1	Entrevistas
05-Feb	Cayambe Km. 27	Centros de acopio de madera: <ul style="list-style-type: none"> • Víctor Morocho • Luis Criollo • Fabián Morocho
05-Feb	Zona de Pifo	<ul style="list-style-type: none"> • Centro de Acopio (compra residual)
06-Feb	Tumbaco	<ul style="list-style-type: none"> • Ing. Marcelo Burneo (BAMBUA). Industrial
06-Feb	Quito	<ul style="list-style-type: none"> • INBAR-LAC

Fecha	Zona 2	Entrevistas
15-Feb	Pedro V. Maldonado-Andoas-	<ul style="list-style-type: none"> • Micro empresa de Andoas • Centro de acopio y Transformación del CCPP • Granja Integral de San Marcos

16-Feb	Santo Domingo de los Colorados - El Empalme	<ul style="list-style-type: none"> • Hacienda San Antonio del Hogar de Cristo • Centros de Acopio
17-Feb	El Empalme - Manta	<ul style="list-style-type: none"> • Escuela de Capacitación Artesanal de Hidro Nación • Micro empresa de Carlos Julio Arosemena • Centros de Acopio
18-Feb	Manta - Portoviejo	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa Arquitectura Viva • Centros de Acopio
19 -Feb	Puerto López	<ul style="list-style-type: none"> • Centros de producción y viveros Canta la Piedra • Observación de construcciones turísticas
21 - Feb	Guayaquil	<ul style="list-style-type: none"> • IMBAR – Guayaquil • Hogar de Cristo

Fecha	Zona 3	Entrevistas
22 - Feb	Machala - Huaquillas	Centros de Acopio de Huaquillas Exportadores de caña al Perú

5. Caracterización del mercado de caña guadúa

El mercado de la caña guadua se divide en dos presentaciones:

- ✓ Guadúa natural
- ✓ Guadúa secada y preservada

La guadúa natural es la de mayor difusión sea bajo las presentaciones de rollizas, picada o latillada.

Si dividimos el mercado de caña natural, la caña rolliza es de mayor venta en relación a la caña picada y la caña latillada sería la de menor venta.

Existen mercados donde se comercializa únicamente caña rolliza como es el caso del mercado de Huaquillas. En el caso de la caña picada el Hogar de Cristo de Guayaquil es el mayor comprador.

Las medidas de la caña (largo) es variada, se encontró la oferta de caña desde 10 metros hasta de 2.50 metros, pero la más extendida es la de 6 metros. Solo en Manabí se encontró en el mercado caña de 10 metros. En Huaquillas se oferta caña de 7 metros.

Para la preservación de la caña se utiliza el bórax y el ácido bórico. El secado se lo efectúa de varias maneras, todas en uso en el país:

- ✓ Secado (llamado natural) que consiste en “parar la caña” para lograr “desaguarla” es decir extraer toda el agua contenida entre sus canutos y expuesta al sol por un tiempo de hasta tres meses.
- ✓ Secado solar, donde ya existe una estructura básica para exponer a la caña al calor solar de una manera más controlada.
- ✓ Secado en horno, donde la caña es expuesta al calor producido por un horno, este método acorta el tiempo de secado.

La demanda de caña preservada se concentra en fabricantes que incorporan valor agregado a la caña, sea en artesanías, mueblería y en construcciones

dirigidos al mercado del turismo. Las construcciones de vivienda popular utilizan caña natural (sin el proceso de secamiento y preservación).

En este mercado, de caña secada y tratada, las fábricas que utilizan la caña como materia prima se encargan de su proceso de secamiento y preservación. No se encontró en el mercado la oferta de caña tratada.

Si partimos de la apreciación de que los dos mercados de mayor volumen en la demanda de caña son: Hogar de Cristo y la frontera al Perú, por lo que se concluye que estos determinaran los precios (los que operan como techos), los requerimientos de calidad de la caña y las presentaciones:

- Caña rolliza de 7 metros \$1.60.
- Caña rolliza de 6 metros \$1.20.
- Caña picada de 6 metros \$ 1.20.

Es en la zona sierra norte (Cayambe) donde el mercado adquiere un comportamiento distinto en precios -dada la distancia y su relativo aislamiento- este mercado resulta colateral o tangencial en relación al existente en la costa. En esta zona la demanda de caña se subordina los requerimientos de los cultivadores de alcachofas y flores para construir sus vallas rompevientos. No existe ninguna alternativa más en el uso de la caña en la zona.

Por tanto debemos concluir que la caña es un producto colateral entre los maderables y permanecerá así hasta cuando surjan alternativas industriales que utilicen caña como materia prima.

La oferta de la caña en el mercado tendería a ser creciente dado que existen proyectos que están motivando al cultivo de la guadúa. El crecimiento de la oferta, a corto plazo, presionará el mercado de frontera y se tenderá a una baja del precio (\$1.20 – \$1.60).

Si bien existen puntos que impulsan el uso de la caña en la artesanía o la industria, este rango es aún incipiente. El uso de la caña en la artesanía concentra su producción-mercado en la Costa -provincia de Manabí- a lo largo de la ruta del sol. Es en esta provincia donde se está incursionando en el uso de la caña tanto en la fabricación de muebles (tipo turístico y decorativo) como en la construcción de vivienda, con niveles de calidad superiores a las opciones populares. Pero esta tendencia es todavía incipiente, a tal punto que aún no impulsa la presencia de caña tratada en el mercado, como se evidencia en el hecho de que todos los productores tratan el producto que utilizan.

Mientras no se desarrollen opciones más elaboradas en el sector de la industria, manufactura, construcción de vivienda o para otros sectores (más altos), el nivel de desarrollo de la artesanía-industria y vivienda está actualmente abastecido plenamente por la oferta. Ninguno de los entrevistados manifestó déficit en su abastecimiento de caña. Se concluye entonces que la caña guadúa se mantendrá como materia prima para la construcción de vivienda popular, manejando un mercado colateral en el rango de los maderables,

Precisamente, una señal de abastecimiento satisfecho de la caña en el mercado local es la que se comercializa en la frontera a precios relativamente bajos (\$1.20 –\$1.60).

6. Detalle del mercado de caña guadúa por zonas de estudio

6.1. Zona 1. Pichincha-Imbabura: Cultivadores de flores-Centros de Acopio y Venta de guadúa

a. Zona de Cayambe

Uso de la caña Guadúa	Para la construcción de vallas rompevientos utilizados en las plantaciones de flores y alcachofas. Entrevistados informan que estas vallas tienen un tiempo útil de tres a cinco años.
Características del mercado	<ul style="list-style-type: none"> Centros de acopio. Se combina la comercialización de la caña guadúa con otros productos derivados de la madera (pingos, tablones, pambil, etc.). La comercialización de la caña guadúa se presenta como actividad secundaria. No existe un flujo importante en la demanda que justifique una comercialización especializada. La demanda se subordina a la construcción de las vallas y su mantenimiento, por tanto se presenta intermitente. El mercado se maneja con relaciones informales “traiga y le compro”
Productos	Caña picada de 6 metros.
Tamaño del mercado	Las entrevistas fijan una capacidad de comercialización de 3.000 a 4.000 (proyectado) cañas al mes.
Precio	Los precios fluctúan entre \$ 0.80 a \$ 1.50. Y varían por la temporada: al llegar la época de vientos fuertes la demanda sube, y el precio se incrementa.
Competencia	El mercado presenta un abastecimiento irregular proveniente de las zonas de Santo Domingo de los Colorados - la Concordia – San Lorenzo. Se advierte la presencia de intermediarios.
Cliente	<p>Víctor Morocho MADEAGRO TEL. 2365.322</p> <ul style="list-style-type: none"> Monto de comercialización: 2.000 cañas al mes Precio: \$ 1.40 - \$ 1.50 Producto: caña picada Calidad del producto: no especificado Forma de pago: 40% a la entrega – 60% a 30 días. Pedido: No trabaja bajo pedido “traiga y le compro” El monto de 2000 cañas al mes es posible realizarla en la medida de que concentre-sume pedidos con otras comercializadoras, dado que existe un parentesco entre varios. La práctica usada es que al llegar la carga se paga el mínimo posible. Km. 27 Pana-Norte (Tabacundo)

Sugerencias:

La informalidad del pedido pone en riesgo la transacción dado que puede darse el caso de que al efectuar el viaje desde Duvuno el cliente esté abastecido por la competencia y este hecho “*tumbe el precio o la venta*”.

Para mantener una relación semi-estable con este cliente es necesario efectuar un mantenimiento periódico (visitas mensuales para revisar pedidos).

Es necesario formalizar los pedidos (cantidad y precio) antes de realizar los viajes desde Duvuno.

b. Zona de Tumbaco

Uso de la caña Guadúa	<ul style="list-style-type: none">• Industrial.• Materia prima para la producción de parquet y duelas.• Materia prima para acabados de construcción y muebles• Materia prima para productos de exportación
Características del mercado	Producción de acabados en fase de introducción en el mercado (volúmenes inestables y bajos)
Productos	<ul style="list-style-type: none">• Caña de 6 metros. <p>Exigencia de alta calidad de la caña:</p> <ul style="list-style-type: none">• En el corte• Manipulación en el transporte• Sin manchas y heridas• Sin resquebraduras.
Tamaño del mercado	No determinado. Trabajan bajo pedido debido a que están en fase introductoria de sus productos
Precio	Hasta \$ 2
Competencia	El mercado presenta un abastecimiento irregular proveniente de las zonas de Santo Domingo de los Colorados - la Concordia – San Lorenzo. Se advierte la presencia de intermediarios.
Cliente	BAMBUA Ing. Marcelo Borneo Brinda una amplia exposición sobre las proyecciones en el uso de la caña de bambú y sobre los requerimientos de calidad en su uso industrial.

Sugerencias:

El entrevistado manifiesta, a manera de ejemplo, que de 400 cañas en una adquisición reciente apenas 100 pasaron los requerimientos mínimos de calidad.

La posibilidad de ingresar a este mercado se subordina a la calidad del producto y a la penetración de los productos industrializados en el mercado.

6.2. Zona 2. Pichincha – Los Ríos-Guayas-Manabí. Explotación, Comercialización, uso de la guadúa en la producción de artesanías, construcción de vivienda, turismo e industrialización de la guadúa

a. Zona del noroccidente de Pichincha.

San Miguel de los Bancos – Andoas

Se constata la existencia de un proyecto de la Prefectura de Pichincha que abarca las fases de cultivo – procesamiento – uso de la caña guadua.

La microempresa de Andoas provee de muebles escolares a las unidades educativas de la Prefectura y tiene una proyección de consumo de 5000 cañas mensuales. Se abastece de la caña extraída en la región.

El mercado de la zona maneja el precio de: \$ 0.80 - \$ 1.00 de la rolliza de 6 metros. Se verificó la existencia de intermediarios, por lo que en las plantaciones deben manejarse precios más bajos.

Las especificaciones de calidad para el producto se sintetizan en tres:

- Cultivo manejado (corte de la caña madura)
- Sin ranuras (transportación adecuada)
- Procesamiento (secado y preservación) antes de las 72 h del corte

En la granja integral San Marcos se desarrolla un proyecto para incentivar el cultivo de la caña, mantienen un vivero que distribuye plántulas a precios subvencionados por el CCPP.

En la zona de Santo Domingo de los Colorados el mercado tiene precios de: rollizas de 6m \$ 0.75, rollizas de 9m \$ 1.75. Se abastece mediante intermediarios y se comercializa caña guadua en aserríos combinando con otros maderables. La utilización de la caña se concentra en la construcción de vivienda.

Wilmar Jiménez ubicado a la salida de Santo Domingo vía Quevedo (TEL. 2370441) comercializa un promedio de 1000 cañas al mes. Como requerimiento de calidad expresa solo el que sea recta y paga al contado. Compra a intermediarios.

Maruja Maison, ubicada en la Ave. Chone (TEL. 3751102) comercializa caña rolliza de 6m por un monto de 300 cañas al mes. Paga \$0.75 por caña, 50% a la entrega y 50% en 8 días. Compra a intermediarios y la caña se la dirige hacia la construcción (encofrados y enramadas) Declara comercializar con Huaquillas hacia el Perú. El precio de venta al público es de \$ 0.85- 1.

En la zona de San Pedro se ubicó al Sr. Domiciano Mora, constructor de vivienda que compra a intermediarios un promedio de 400 cañas al mes al precio de 0.50 la rolliza de 6m, rolliza de 3.40m a 0.24 y a 0.22 la rolliza de 2.50. Paga al contado y compra a intermediarios.

Hacienda San Antonio (Vía Quevedo)

Manejado por Hogar de Cristo, cultivo de caña, corte y latillado

Precio de la latilla 0.08 (2.50m) que se entrega a Hogar de Cristo (Guayaquil)
La mano de obra se paga a 1.2 centavos de dólar por latilla el ingreso de cada trabajador es -en promedio- de 8 dólares diarios. Tres trabajadores harían 2000 diarias. Un peón para el corte y extracción de la caña ganaría 6 dólares diarios.

b. Zona del Empalme

Se ubica un centro de Acopio que comercializa un promedio de 400-500 diarias. Compra caña a intermediarios a \$0.50 en latilla para entregar a Hogar de Cristo (Guayaquil).

Daule – Peripa.

Hidro-Nación mantiene un centro donde se pudieron apreciar 17 especies de bambú.

A la par se desarrolla un proyecto de capacitación a jóvenes en artesanías derivadas de la caña guadua.

En la Población Carlos Julio Arosemena se visitó a una microempresa que utiliza la caña en la fabricación de productos artesanales. Proyecto que es derivado del proyecto de Hidro-Nación.

c. Zona Manabí

Portoviejo

El Centro de acopio de Pedro Baque está ubicado a la salida de Portoviejo, en la vía a Santa Ana. TEL 2635365.

Comercializa bajo otras unidades (se habla de “balsas”) cada una es de 24 cañas rollizas de 10 metros, a 55 dólares cada una.

Precios de compra:

- Rollizas de 3.40 m. 0.33
- Rollizas de 4.02m 0.43
- Rollizas de 5.00m 0.50
- Rollizas de 6.00m 0.60

d. Zona de Manta

La proyección de la caña guadua es distinta en Manta, se observaron usos de la caña con características más desarrollado como: construcciones de vivienda

y hotelería con acabados de primera. Se visitó también un centro comercial donde se vende artesanía decorativa de caña con acabados de calidad.

Se visitaron las instalaciones turísticas ubicados en la vía Manta – Salinas. Se observa el uso de la caña en la fabricación de artesanías decorativas, utilitarias y la fabricación de muebles para la hotelería.

e. Zona de Guayaquil

Se visitó a IMBAR- Facultad de Arquitectura de la Universidad Estatal, donde se entrevistó al Arq. Jorge Morán.

Se observó los procesos de construcción de las casas de Hogar de Cristo, destacándose la alta productividad de la mano de obra.

Se observó una casa alternativa construida en base de caña, construcción popular.

6.3. Zona 3. El Oro: Exportación de guadúa al Perú

Caña dirigida a la exportación hacia el Perú

Iván Rivas

- TEL 2996851
- Ave. Teniente Córdova.

Precios:

- Rollizas 6m \$1.30
- Picada 6m \$1.30
- Rollizas de 7m \$1.70

Luis Villacís

- Frontera
- TEL. 2996192

Precios:

- Rollizas 6m \$1.30
- Rollizas 7m \$ 1.60

Pablo Medina

- Vía a la Guadua
- TEL 2996032

Precios:

- Rolliza 6m \$1.20
- Rolliza 7m \$ 1.60

Se pondera que en este mercado se comercializarían de 50.000 a 80.000 cañas al mes todas dirigidas a la exportación hacia el Perú. Existen bodegas en la línea de frontera desde donde se introduce caña al Perú de manera informal.

Anexo 1: **Instrumento para las entrevistas**

La observación y entrevistas se realizaron con:

- Productores de caña guadúa.
- Productores de derivados de caña guadúa (industria-artesanía-construcción)
- Comercializadores de caña guadúa y sus derivados.

Se aprobó la utilización de guía de pautas y hojas de control con la finalidad de: homogenizar las entrevistas y facilitar las entrevistas a los participantes:

Productores
<ul style="list-style-type: none">- Nombre - ubicación- Tipo de propiedad de la tierra: Cooperativa, comunitaria, privada, etc.- Extensión del cultivo de caña- Modo explotación – combinada con otros productos- Tipos de caña- Volumen de explotación- Manejo de la plantación- Formas de comercialización y usos- Productos: rolliza, latilla, picada, otros.- Precios.- Modalidades de explotación- Referencias

Centros de Acopio y Comercializadoras
<ul style="list-style-type: none">- Nombre – ubicación- Productos que vende: rolliza, latillas, etc.- Volúmenes de venta por producto.- Demanda de productos- Precios (estables o variables) por producto- Usos de la Guadúa- Formas de pago (contado-crédito-plazos)- Origen – Proceso de compra-venta

Productores de Artesanías
<ul style="list-style-type: none">- Nombre – ubicación- Productos que vende- Volúmenes de venta por producto.- Demanda de productos: productos, características y tipos de caña que utiliza- Precios de compra (estables o variables) por producto- Usos de la Guadúa- Formas de pago (contado-crédito-plazos)- Origen – Proceso de compra-venta

Construcciones de Vivienda-Turismo-Industrialización
<ul style="list-style-type: none"> - Nombre – ubicación - Productos que compra - Volúmenes de compra por producto. - Características y tipos de caña que utiliza - Precios de compra (estables o variables) por producto - Usos de la Guadúa - Formas de pago (contado-crédito-plazos) - Origen – Proceso de compra

Hoja de Control							Ruta						
Nombre del Entrevistado		Dirección			Teléfono		Actividad: <input type="radio"/> Agroindustria <input type="radio"/> Comercializador <input type="radio"/> Productor <input type="radio"/> Artesano <input type="radio"/> Turismo <input type="radio"/> Comercio de Artesanías <input type="radio"/> Construcción vivienda						
Compra guadua		Frecuencia	M	Q	D	s/t	Forma de pago	Crédito	45	30	15	10	5
Vende guadúa		Cantid./ precio					Contado						
Producto			Origen			Productores							
						Intermediarios							
						Venta directa							
						Otros							

Anexo 2: **Detalle de entrevistas por zonas**

1. Rutas

Se trabajaron las siguientes rutas:

Ruta 1	Quito-Puembo-Checa-Pifo-Cayambe-Quito
Ruta 2	Quito-San Miguel de los Bancos-Valle Hermoso, Santo Domingo de los Colorados
Ruta 3	Santo Domingo de los Colorados- El Carmen-Chone-Rocafuerte-Montecristi-Puerto López
Ruta 4	Puerto López-Guayaquil-Huaquillas
Ruta 5°	Huaquillas-Babahoyo-Quevedo-Periferias
Ruta 6	Quito-Dovuno

2. Detalle de entrevistas por zonas y rutas.

Ruta 1		
Fecha	Ene.05 26/27	Ruta: Quito-Puembo-Checa-Pifo-Cayambe-Quito
Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Explorar usos de la caña guadúa en la agroindustria: cultivo de flores • Establecer tipos y productos que demandan los cultivadores de flores • Sondeo flash en Centro de acopio y comercializadores de caña en la zona: productos, precios, volúmenes de venta. 		
Entrevistas con:		
Nombre	Ciudad	Dirección
Homero Parra	Tumbaco	Interoceánica y la Morita
Eco madera	Cayambe	Km. 27 ½ Pana Norte
Made agro	Cayambe	Km. 2 ½ Pana Norte
Distribuidora Madera	Cayambe	27 ½ Pana Norte
Made Crédito	Cayambe	27 ½ Pana Norte

Ruta 2		
Fecha	Feb.05	Ruta: Quito-San Miguel de los Bancos-Valle Hermoso, Santo Domingo de los Colorados
Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Explorar cultivadores y explotación de la caña guadúa. • Establecer tipos y productos que producen y su comercialización • Sondeo flash en Centro de acopio y comercializadores de caña en la zona: productos, precios, volúmenes de venta. 		
Entrevistas con:		
Nombre	Ciudad	Dirección

Guayacán	Santo Domingo	Ave. De los Colonos Vía a Chone
Marco Polo	Santo Domingo	Vía Chone
Walter Ube	Santo Domingo	Km. 3 Vía Chone
Pedro Meneses	Santo Domingo	Calle Santa Rosa
Hermógenes Reyes A.	Santo Domingo	Km. 2 ½ Vía Chone
Segundo Cabrera	Santo Domingo	Redondel Vía Esmeraldas
Carlos Macas	Santo Domingo	By Pass Quininde-Chone

Ruta 3			
Fecha	Feb.05	Ruta:	Santo Domingo de los Colorados- El Carmen-Chone-Rocafuerte-Montecristi-Puerto López
Objetivos:			
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer usos de la caña guadúa en la elaboración de artesanías decorativas y utilitarias. • Explorar comercialización de caña y sus derivados. • Observar el uso de guadúa como material de construcción para el turismo y vivienda. • Sondeo flash en Centro de acopio y comercializadores de caña en la zona: productos, precios, volúmenes de venta. 			
Entrevistas con:			
Nombre	Ciudad	Dirección	
Andaluz	Puerto López	Ruta del Sol	

Ruta 4			
Fecha	Feb.05	Ruta:	Puerto López-Guayaquil-Huaquillas
Objetivos:			
<ul style="list-style-type: none"> • Explorar comercialización de caña y sus derivados. • Observar el uso de guadúa como material de construcción para la vivienda. • Indagar sobre el uso de guadúa en procesos industriales (elaboración de parquet y duelas) • Explorar la comercialización de caña con el Perú • Sondeo flash en Centro de acopio y comercializadores de caña en la zona: productos, precios, volúmenes de venta. 			
Entrevistas con:			
Nombre	Ciudad	Dirección	
Acero Vegetal	Guayaquil		
Constructora Cristo del Consuelo	Guayaquil		

Ruta 5			
Fecha	Feb.05	Ruta:	Huaquillas-Babahoyo-Quevedo-Periferias

Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Explorar cultivadores y explotación de la caña guadúa. • Establecer tipos y productos que producen y su comercialización • Sondeo flash en Centro de acopio y comercializadores de caña en la zona: productos, precios, volúmenes de venta.

Ruta 6			
Fecha		Ruta:	Quito-Dovuno
Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Informar a la colectividad de Dovuno los resultados de la exploración. • Discutir y encontrar opciones alternativas para el proyecto. 			

3. Guías para las entrevistas:

Productores
<ul style="list-style-type: none"> - Nombre - ubicación - Tipo de propiedad de la tierra: Cooperativa, comunitaria, privada, etc. - Extensión del cultivo de caña - Mono explotación – combinada con otros productos - Tipos de caña - Volumen de explotación - Manejo de la plantación - Formas de comercialización y usos - Productos: rolliza, latilla, picada, otros. - Precios. - Modalidades de explotación - Referencias

Centros de Acopio y Comercializadoras
<ul style="list-style-type: none"> - Nombre – ubicación - Productos que vende: rolliza, latillas, etc. - Volúmenes de venta por producto. - Demanda de productos - Precios (estables o variables) por producto - Usos de la Guadúa - Formas de pago (contado-crédito-plazos) - Origen – Proceso de compra-venta

Productores de Artesanías

<ul style="list-style-type: none"> - Nombre – ubicación - Productos que vende - Volúmenes de venta por producto. - Demanda de productos: productos, características y tipos de caña que utiliza - Precios de compra (estables o variables) por producto - Usos de la Guadúa - Formas de pago (contado-crédito-plazos) - Origen – Proceso de compra-venta
--

<p>Construcciones de Vivienda-Turismo-Industrialización</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre – ubicación - Productos que compra - Volúmenes de compra por producto. - Características y tipos de caña que utiliza - Precios de compra (estables o variables) por producto - Usos de la Guadúa - Formas de pago (contado-crédito-plazos) - Origen – Proceso de compra
--

4. Participantes

- 5 Delegados de Comunidad de Dovuno
- 1 Perito Forestal
- 1 Investigador – Coordinador General